



令和9年度国交省住宅局概算要求の重点ポイント② ー 空き家対策から住宅ストックの流通・賃貸化へー

今回の日合商解説（vol.148）では、前回（vol.147）に引き続き、令和9年度国土交通省住宅局関係予算概算要求を取り上げます。

空き家政策は、危険な空き家の除却や地域での活用にとどまらず、空き家になる前の段階から流通を促し、改修して売買・賃貸市場へ戻す方向へ広がっています。流通・販売店に関係する改修需要と支援の方向性を整理します。

INDEX

- ① 空き家になる前から始める「空き家予備軍」対策
- ② 相談・改修・融資で空き家の売買・賃貸を後押し
- ③ 売却用・賃貸用で変わる建材・設備の提案

① 空き家になる前から始める「空き家予備軍」対策

令和9年度概算要求では、「**既存ストックの有効活用と流通市場の形成**」が主要事項の一つに位置づけられています。

令和8年度予算でも、危険な空き家の除却や地域での活用に加え、既成住宅地の空き家や「空き家予備軍」の流通を促すモデル事業が創設されました。

令和9年度は、この方向をさらに具体化し、**自治体の相談・周知体制、所有者の手続き費用、改修費、賃貸化に必要な資金調達まで支援対象**を広げようとしています。

背景にあるのが、**相続によって今後増加すると見込まれる空き家と、住宅ストックと居住ニーズのミスマッチ**です。

国交省資料では、4人以上の持家世帯の32%が100㎡未満の住宅に住む一方、高齢の単身・夫婦持家世帯の54%が100㎡以上の住宅に住んでいます。住宅が空き家になり、管理不全が進んでから対応するだけでなく、相続や住み替えの段階で相談につなぎ、**若年・子育て世帯などが利用できる住宅として市場へ戻すことが狙い**です。

② 相談・改修・融資で空き家の売買・賃貸を後押し

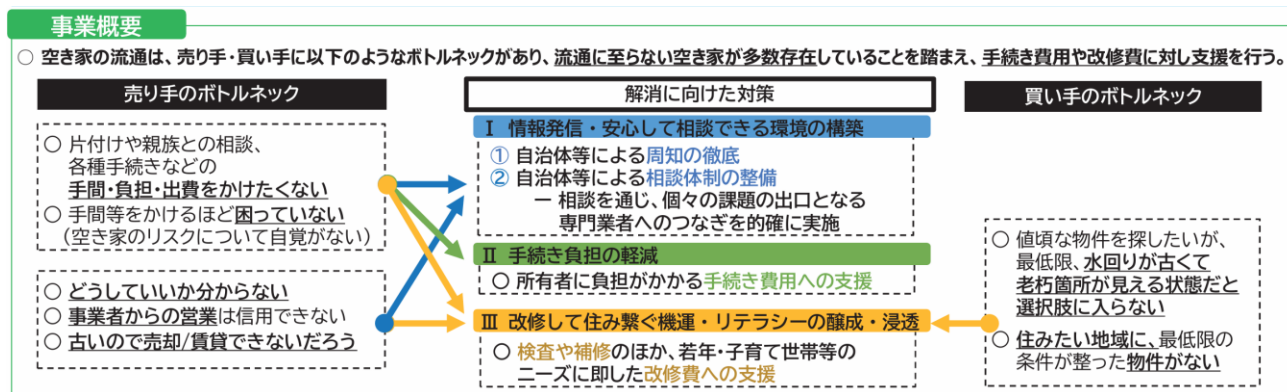
令和9年度概算要求で注目したいのが、「**既成住宅地再生推進モデル事業**」の拡充です。

この事業は令和8年度に創設され、令和9年度は、相談体制や所有者の手続き費用、改修費への支援を強化する内容となっています。

国交省は、空き家が流通しない理由を、売り手と買い手の双方から整理しています。売り手側には、家財の片付け、親族との相談、相続などの手続きに手間や費用がかかること、「**古い住宅なので売却・賃貸できない**」と考えてしまうなどがあります。

一方、買い手側には、**価格が手頃でも、水回りが古く、傷みが見える住宅は選択肢に入りにくい**という事情があります。

そこで、自治体による相談・周知、専門事業者への橋渡し、所有者の手続き負担の軽減に加え、建物の検査や補修、若年・子育て世帯等のニーズに合わせた改修を支援し、売買や賃貸につなげる考えです。



出典：国土交通省、「令和9年度住宅局関係予算概算要求概要,既成住宅地再生推進モデル事業」より抜粋

また、空き家対策総合支援事業等の概算要求額は70.8億円で、令和8年度当初予算の59億円から1.2倍となっています。

除却や活用だけでなく、所有者負担を軽減し、対策を進めやすくする支援も拡充されました。

さらに、**空き家を借り上げ、改修して賃貸住宅として供給する事業者には、資金調達という課題**があります。そこで新たに、住宅金融支援機構による「**住宅ストックを活用した賃貸住宅融資制度**」の創設が盛り込まれました。

これは、国が**空き家のサブリースや、比較的状态の良い空き家を賃貸市場へ流通させる取組を金融面から支援**するものです。民間中心で行われてきた空き家の賃貸化に公的な金融支援を加え、**住宅ストックを市場へ送り出す事業の拡大・定着を図る狙い**があります。

住宅業界の最新情報を常に発信

コンサルティング・WEB講演会
ホームページまでお問い合わせください

SHIMIZU HIDEO JIMUSHO

https://au-shimizu.co.jp/seminar_colum

③ 売却用・賃貸用で変わる建材・設備の提案

今回の概算要求から見えるのは、空き家改修では、建物の性能を向上されるだけではなく、「改修後に誰が、どのように使うのか」が重視されるということです。

売却する住宅では、**買い手が不安を感じやすい水回りや目に見える劣化への対応**が重要になります。

賃貸化する住宅では、**初期費用だけでなく、耐久性、維持管理のしやすさ、将来の交換・補修**まで考えた建材・設備の選択が求められます。

若年・子育て世帯向けであれば、**断熱性や水回り、収納、安全性などを、取得費や家賃とのバランス**を踏まえて組み合わせる必要があります。

すべてを新築同様にするのではなく、入居者に選ばれるために必要な改修を見極めることがポイントです。

用途別に整理したい提案内容

- ・ **売却向け**：水回り、内装、目に見える劣化への対応を優先する
- ・ **賃貸向け**：耐久性、維持管理、交換のしやすさを重視する
- ・ **若年・子育て世帯向け**：断熱、水回り、収納、安全性を組み合わせる
- ・ **中長期利用向け**：製品情報、保証、点検・補修履歴を残せるようにする

流通・販売店には、施工事業者が用途と予算に応じた提案を行えるよう、**建材・設備の組み合わせ、価格帯、納期、施工範囲を整理して提供する役割**があります。

既存住宅では、解体後に追加工事が発生することもあるため、代替製品や追加発注への対応も重要です。

支援制度の対象や補助条件を判断するのは自治体や事業主体ですが、**流通・販売店が最新情報を確認し、施工事業者に対して「この用途なら、どの改修を優先するか」を示すことはできます。**

空き家を管理上のリスクとして処理するだけでなく、改修によって次の居住者へ引き継ぐ住宅ストックとして捉える政策が進んでいます。

流通・販売店にとっても、改修後の出口を見据えた商品提案と情報提供が、今後一層重要になるでしょう。